

**Informes
en profunditat**

67

Formes d'internacio- nalitzar l'empresa

Índex

- 01** Introducció
- 02** Venda Directa
- 03** Venda Compartida
- 04** Venda Subcontractada o Indirecta
- 05** Més informació

01. Introducció

Cada cop més PIMES s'han adonat de la importància de triar la internacionalització com a estratègia a seguir ja no només per créixer, sinó també per sobreviure. En un entorn de globalització, les empreses han de saber aprofitar les oportunitats que ofereix l'obertura dels mercats, buscant les millors destinacions pels seus productes o serveis.

De fet, una empresa, per créixer, té dues opcions, apart de la de potenciar la seva activitat tradicional al seu mercat actual: desenvolupar nous productes o serveis (recolzant-se en la innovació), i accedir a nous mercats, que serà l'opció que desenvoluparem en aquest Informe.

02. Venda Directa

La venda directa constitueix la forma tradicional d'internacionalització. De fet, el camí que normalment han seguit les empreses per dur a terme una expansió exterior comença per una exportació ocasional, sense un procés actiu per part de l'empresa, continua per una exportació més o menys regular, seguida de l'establiment de filials de venda i, per últim, algunes empreses acaben instal·lant establiments de filials de producció en els països on van fer la primera venda.

La venda directa suposa, per l'empresa que s'internacionalitza, la possibilitat de no perdre gens el control de les seves operacions de venda. Per contra, el problema principal pot venir donat pel desconeixement del funcionament dels nous mercats.

La venda directa s'articularà a través de:

- **Exportació amb xarxa pròpia.** La venda directa des d'una empresa d'un país a un altre, amb comercials contractats per la pròpia empresa.
- **Exportació amb agents a comissió.** L'empresa contactarà amb un agent comissionista, normalment nadiu per poder aprofitar els seus coneixements del mercat i la seva xarxa.
- **Establiment d'una filial comercial.** Com hem comentat anteriorment, en cas que l'exportació a un país sigui exitosa, hi ha la possibilitat d'obrir-hi una filial comercial que cobreixi les operacions de venda en una zona determinada. Aquesta opció, òbviament, implicarà la incorporació d'uns recursos importants per dur a terme l'estratègia d'internacionalització amb garanties d'èxit.
- **Establiment d'una filial de producció.** Seria l'últim pas cap a una internacionalització amb una evolució tradicional, i suposaria molta més inversió i, òbviament, molta més dosi de risc.

03. Venda Compartida

La venda compartida entre diverses empreses, a través d'acords de cooperació, és la forma que s'està estenent més com a via d'internacionalització. Aquesta fórmula d'obrir-se a l'exterior es caracteritza pel fet que les diferents empreses participants comparteixen amb tercers la sobirania comercial.

Els avantatges que presenta aquesta opció es basen en la posada en comú de recursos, que es comparteixen per aconseguir que totes les empreses que hi col·laboren en surtin beneficiades. Per contra, la sobirania de cadascuna d'elles en la presa de decisions es veu, òbviament, reduïda.

Entre les diferents maneres de dur a terme un acord de venda compartida, podem destacar:

- **Consorcis i grups d'exportació.** Un grup d'empreses s'associa per dur a terme una actuació conjunta en un altre país. El consorci i el grup d'exportació començarà la seva activitat amb una prospecció de mercats, per a posteriorment efectuar l'acció exportadora conjunta de les diferents empreses associades.
- **Agrupació europea d'interès econòmic (AEIE)¹.** Es tracta d'una societat que es crea per diverses empreses per desenvolupar alguna activitat que suposi una cooperació entre empreses de diferents països de la UE. L'AEIE és l'origen de la Societat Europea², que suposa un grau major de col·laboració entre Empreses i que es objecte d'un altre Informe.
- **Acords de piggy back.** Suposa una altra modalitat de cooperació, consistent en que una empresa posa el seu canal de vendes a l'estranger a disposició d'una altra empresa que, a canvi d'una comissió, la utilitzarà per dur a terme la seva estratègia d'exportació. L'avantatge d'aquesta forma de cooperació és que permet a empreses molt petites poder vendre a l'exterior sense grans despeses fixes.
- **Joint venture.** És un acord de cooperació entre dues o més empreses de diferents països per posar en comú els seus recursos i aconseguir entrar en un mercat. Normalment, una de les empreses aporta el coneixement del mercat i la xarxa de comercialització, mentre que l'altra aporta la imatge de marca i la tecnologia.
- **Acords de distribució creuada.** Consisteixen en l'intercanvi de productes per ser distribuïts a altres països, de forma que dues empreses aconseguixen distribuir els seus productes a un país on no hi tenien presència.

¹ http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/businesses/company_law/l26015_es.htm

² http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/social_dialogue/l26016_es.htm

04. Venda Subcontractada o Indirecta

Aquesta forma d'internacionalització consisteix en efectuar la venda a altres països utilitzant intermediaris externs a la pròpia empresa.

Òbviament, els problemes amb els que ens podem trobar tenen relació amb la pèrdua de control sobre les operacions en aquests mercats, però també cal assenyalar que la venda indirecta ens permetrà tenir una activitat exterior sense necessitat de fer créixer massa l'estructura de la nostra empresa.

Podem efectuar la venda indirecta, entre d'altres, a través d'aquests agents:

- **Importador distribuïdor.** D'aquesta manera, una altra empresa, establerta al país on volem vendre, durà a terme tot el procés de distribució del nostre producte.
- **Trading company.** La *trading company* és una empresa especialitzada en el comerç internacional, que ofereix els seus serveis a empreses que no poden o no volen assumir una participació activa en els canals de venda a l'exterior.
- **Oficina de compres.** Aquesta oficina seria l'encarregada de gestionar les compres a l'empresa des del país de destí.
- **Exportador comissionista.** En aquest cas, es contactaria amb un comissionista del mateix país de l'empresa, que exportaria pel seu compte i risc als països on ell decidís fer-ho.

05. Más informació

- Espacio de internacionalizació en el website del “*Instituto Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa*”
<http://www.ipyme.org/IPYME/asp/NuevaHome/NuevaHome.aspx>
<http://www.ipyme.org/IPYME/es-ES/UnionEuropea/InternacionalizacionPYME/>
- Serveis d'Internacionalizació de la Generalitat de Catalunya:
<http://www.cat365.net/Inici/ServeisEmpreses/AreesGenerals/Internacionalitzacio/>
- Apartat d'Internacionalització en el website d'ACC10 (Generalitat de Catalunya):
<http://www.acc10.cat/ACC10/cat/internacionalitzacio/>
- Butlletí Invest in Catalonia d'ACC10:
<http://www.acc10.cat/ACC10/cat/empresaACC10/butlletins/investcatalonia/darreracatalonia.jsp>
- Iberglobal. Portal per a la internacionalizació de l'empresa i l'economia:
<http://www.iberglobal.com/>
- Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX):
<http://www.icex.es/>
- Revista EL EXPORTADOR (publicada per el ICEX en versió paper i digital):
http://www.elexportador.es/icex/cda/controller/PageExportador/0,8723,6735394_6735476_6741070_0_4260008,00.html
- Per a iniciar-se en la terminologia relacionada amb el comerç exterior:
<http://www.comercio-exterior.es/>

Elaborado por el Equipo de Barcelonanetactiva a partir de las siguientes fuentes de información:

- Apartado de internacionalización en el website del Instituto Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa; Ministerio e Industria, Turismo y comercio:
<http://www.ipyme.org/IPYME/asp/ NuevaHome/ NuevaHome.aspx>
<http://www.ipyme.org/IPYME/esES/http://www.ipyme.org/IPYME/esES/UnionEuropea/InternacionalizacionPYME//InternacionalizacionPYME/>
- Consorcio Zona Franca de Vigo: Guia para la cooperación
http://sr4.ardan.es/cgi-bin/iz_guia.pl/a_guia5.htm
- ACC10: Apartado de Internacionalització en el website de ACC10:
<http://www.acc10.cat/ACC10/cat/internacionalitzacio/>

© Barcelona Activa SAU SPM, 1998-2011 - Darrera actualització: 28/02/2011

Tot i que s'ha extremat en tot el possible la cura a assegurar l'exactitud i fidelitat d'aquesta informació i de les dades contingudes, Barcelona Activa SAU SPM no pot acceptar cap responsabilitat legal per les conseqüències que es puguin derivar d'accions empreses com resultat de les conclusions que es puguin extreure d'aquest informe.